



La morale n'est pas le social

Nicolas Baumard

► To cite this version:

Nicolas Baumard. La morale n'est pas le social. Terrain : revue d'ethnologie de l'Europe , 2006. ijn_00109993

HAL Id: ijn_00109993

https://hal.science/ijn_00109993

Submitted on 26 Oct 2006

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

La morale comme un objet d'étude

Le point de vue de la psychologie¹

Nicolas Baumard²

La morale ne semble pas être un objet d'étude bien identifiable et identifié comme tel par l'ethnologie : pas de spécialisation comme pour le droit ou la politique, pas d'entrée dans les dictionnaires à la différence des structures sociales ou des rituels, peu ou pas de livres consacrés spécifiquement à cette question. Il semble que depuis *Crime et coutumes dans les sociétés primitives* de Malinowski, le domaine des faits moraux soit plus ou moins demeuré à la périphérie des centres d'intérêt de l'ethnologie.

Pour autant, les faits moraux ne sont pas ignorés par les anthropologues. Ils sont abordés dans le contexte de la parenté, de la religion, de la politique, etc.. Il ne s'agit donc pas pour moi de pointer ici un phénomène qui aurait échappé à l'attention des ethnologues comme l'a fait Marcel Mauss pour les techniques du corps. Mon propos consistera plutôt à montrer que les faits moraux, bien que prenant place dans des contextes très différents, constituent une catégorie à part entière de la vie des sociétés humaines. On peut rapprocher cette situation de celle de l'anthropologie de l'art. Il est entendu que l'art tel que nous le concevons aujourd'hui avec ses musées, ses commerces, ses enseignements, et ses professionnels, est propre à certaines traditions culturelles. Les objets que nous voyons dans les musées d'ethnologie ont eu, pour ceux qui les ont produit, un statut et un usage très différent de celui que nous leur accordons. Néanmoins, dans toutes les sociétés, certains artefacts, quelque soit la raison pour laquelle ils ont été créés, sont aussi appréciés pour leurs qualités esthétiques. On peut donc délimiter une catégorie de phénomènes, les phénomènes qui produisent une appréciation esthétique, c'est-à-dire une appréciation d'un objet pour lui-même, indépendamment de son usage ou de l'intention de son créateur. Autrement dit, l'anthropologie de l'art est un domaine légitime et relativement bien délimité dans la mesure où il repose sur une disposition humaine, la disposition esthétique.

Dans cet article, je vais défendre l'idée que nous avons une disposition morale et qu'en vertu de cette disposition, la morale est un phénomène relativement bien délimité, qui pose des questions spécifiques et qui n'est ni le reflet de phénomènes plus importants comme la politique ou la religion ni la justification superficielle de rapports de force. Je vais pour cela m'appuyer sur la psychologie. La morale y est un thème majeur depuis les débuts de la discipline, des premières études de psychologie sociale sur la tricherie et les traits de personnalité aux travaux de Piaget sur le développement moral chez l'enfant. Elle fait l'objet de théories et d'expériences spécifiques. Bien entendu, la psychologie de la morale partage avec les autres champs de la psychologie les mêmes outils et les mêmes paradigmes, néanmoins, les questions psychologiques que pose la morale sont différentes de celles que le langage, le raisonnement ou les émotions. Il semble y avoir quelque chose de spécifique à apprécier moralement une situation, comme il y a quelque chose de spécifique à l'apprécier esthétiquement.

¹ Je remercie Christine Langlois, Gérard Lenclud, Maurice Bloch et Dan Sperber pour leurs commentaires et leurs conseils tout au long de la rédaction de cet article.

² Nicolas Baumard est doctorant à l'Institut Jean-Nicod (ENS/CNRS/EHESS). Sa thèse est financée par la Direction Générale de l'Armement.

La diversité culturelle des normes morales ne s'oppose pas l'existence d'une disposition morale universelle. Cette disposition interagit en effet avec la tradition historique et le contexte particulier de chaque culture. Mieux connaître cette disposition morale peut permettre au contraire d'analyser plus finement pourquoi certaines traditions morales se transmettent mieux que d'autres ou pourquoi telle norme est mieux respectée dans tel contexte.

La psychologie est traditionnellement divisée entre différentes branches. L'acquisition des normes morales relève de la psychologie du développement, la définition de la morale relève de la psychologie évolutionniste et de la psychologie comparée, le respect des normes relève de la psychologie sociale, et enfin le contenu des normes morales relève de la psychologie cognitive. J'examinerai tour à tour ces différentes contributions psychologiques à notre compréhension du phénomène moral.

Disposition morale et acquisition des normes morales

Les enfants ne se laissent pas imposer les normes morales

Dans les années 30, Piaget a conduit une étude quasi-ethnographique sur les variantes du jeu de billes dans le canton de Neuchâtel (Piaget 1932). Ce qui le frappa, c'est le rôle actif que joue l'enfant dans l'acquisition des normes morales, négociant, s'opposant, s'adaptant à différents types de relations. Alors que Durkheim concevait cette acquisition en terme d'intériorisation de normes culturelles qui s'imposent à l'individu, Piaget va mettre l'accent sur la construction par l'individu d'une disposition à comprendre les situations morales. Pour étudier le développement de cette disposition, Piaget va s'intéresser aux justifications données par les enfants au cours d'entretiens semi-formels : considèrent-ils la norme comme un absolu ? est-elle justifiée par référence à des principes, à son utilité, au consentement mutuel ? Il observe ainsi que les jeunes enfants considèrent les normes d'un point de vue absolu, ne requérant pas d'autres justifications que l'autorité. Ce n'est que plus tard, au début de l'adolescence, qu'ils rapportent les normes au contexte et les justifient en termes de principes moraux généraux.

On considère cependant aujourd'hui que les justifications ne sont pas un bon indicateur de la compréhension des normes morales. En effet, interrogé sur la justification d'un partage juste, un enfant de 5 ans peut, tout en raisonnant en terme de justice, donner à l'expérimentateur, adulte la réponse qui lui semble la plus pertinente, à savoir qu'un partage injuste est puni. Il accrédite ainsi l'idée qu'à 5 ans, pour un enfant, ce qui est mal, c'est ce qui est puni. Dans les années 80, Eliot Turiel et son équipe ont développé des expériences dans lesquelles, les questions posées aux enfants sont indirectes (« est-ce que taper/se baigner tout nu à la piscine c'est bien ? » « si c'est dans un autre pays », « si l'instituteur le dit », etc.). Les enfants font alors preuve d'une compréhension des normes bien supérieure à ce qu'ils montraient dans les interviews de Piaget. Dès 4 ans, les enfants font la différence entre une norme morale et une norme conventionnelle. Voilà par exemple les réponses d'une petite fille de 4 ans interrogée à propos d'événements venant juste de se produire dans sa classe de maternelle.

Morale : Tu as vu ce qui s'est passé ? Oui. Ils étaient en train de jouer et John l'a tapé très fort. Est-ce que c'est quelque chose qu'on peut faire ou quelque chose qu'on ne peut pas faire ? Non, pas si fort, ça fait mal. Est-ce qu'il y a une règle pour ça ? Oui. C'est quoi comme règle ? On doit pas taper trop fort. S'il n'y avait pas de règle, est-ce qu'on pourrait taper fort ? Non. Pourquoi pas ? Parce qu'il peut avoir mal et alors il pleure.

Convention : Tu as vu ce qui s'est passé ? Oui. Ils faisaient du bruit. Est-ce que c'est quelque chose qu'on peut faire ou quelque chose qu'on ne peut pas faire ? Quelque chose qu'on peut pas. Est-ce qu'il y a une règle pour ça ? Oui. C'est quoi comme règle ? On doit être calme. S'il n'y avait pas de règle, est-ce qu'on pourrait faire du bruit ? Oui. Pourquoi ? Parce qu'il n'y a pas de règle.

A la suite de ces résultats, Turiel (Turiel 1983) proposa une distinction entre ce qui dépend de la coutume (domaine conventionnel), ce qui est immoral quelque soit l'accord des gens (domaine moral) et ce qui n'est ni moral, ni conventionnel, ce qui relève du choix de chacun (domaine personnel). Revenant sur les travaux de Piaget et l'autorité des parents, Turiel a montré que les enfants considèrent comme immorales certains comportements (frapper un autre enfants), même lorsque un adulte responsable l'autorisait. Turiel et ses collègues ont répliqué ces expériences dans des cultures très religieuses comme les Amish-Mennonites et les Juifs orthodoxes (Nucci and Turiel 1993). On demandait aux enfants s'il serait permis de changer le jour du culte ou de voler si Dieu le décidait. Tous les enfants considéraient que Dieu pouvait changer le jour du culte, en revanche l'immense majorité refusait de considérer le vol comme moral, même si Dieu le déclarait tel. Les enfants semblent donc développer très tôt une disposition à considérer comme immorale toute norme entraînant des dommages à autrui. Ce qu'ils développent avec l'âge, c'est la capacité à mieux prendre en compte la société, le contexte, les intentions.

Quelles limites pour le domaine des faits moraux ?

Les expériences de Turiel tendent donc à montrer qu'il y a quelque chose de spécifique aux normes morales. Elles ne s'imposent pas de l'extérieur aux individus. Elles sont jugées en fonction de critères spécifiques (les dommages à autrui). Richard Shweder et ses collègues ont cependant montré, à partir d'une enquête en Inde, que ces expériences ne rendaient pas compte de manière adéquate des normes morales non occidentales (Shweder, Mahapatra et al. 1987). Aucune des normes indiennes (ne pas manger de poisson quand on est veuve, ne pas cuisiner quand on a ses règles, avoir le droit de battre sa femme, s'adresser à son père par son prénom) n'était vue comme conventionnelle au sens de Turiel, c'est-à-dire comme susceptible de dépendre du contexte. Les Indiens observés par Shweder semblent donc confirmer la position anthropologique classique : pas de différence entre normes morales et coutumes, des actions n'infligeant pas de dommage à autrui (tabous) considérées comme immorales, intériorisation de normes qui sont vues comme des absolus.

Ces résultats ne sont pas inévitablement en contradiction avec ceux de Turiel (Turiel, Killen et al. 1987). En premier lieu, ce dernier avait développé ses expériences pour les enfants. Les violations proposées étaient souvent peu importantes (porter un chapeau en classe), elles concernaient donc souvent des pratiques qui auraient pu être organisées autrement (si porter un chapeau en classe fait un tort aux autres élèves en perturbant la classe, on peut imaginer d'autres arrangements à l'école, où la norme n'existe pas et où porter un chapeau ne perturbe pas la classe). Shweder au contraire avait choisi des normes plus graves, concernant les tabous alimentaires, la mort, les devoirs entre époux. Dans ce type de situation, la pratique (négliger les morts, ne pas porter assistance) cause un tort à autrui quelques soit les circonstances, il est donc difficile d'imaginer un arrangement social où la pratique serait acceptable par autrui (sauf dans certaines circonstances exceptionnelles, par exemple lorsque obéir à la norme met votre vie en danger). En second lieu, le tort à autrui - l'étendue du domaine moral - peut varier en fonction de la façon dont on estime la situation. Si l'on pense qu'une femme est polluée pendant ses règles, on considérera qu'elle ne peut, sans leur porter tort, ni toucher ses enfants,

ni dormir avec son mari, ni faire la cuisine durant cette période³. Les expériences de Shweder ont permis de montrer que la disposition morale était très sensible aux informations données par le contexte. Elles ne permettent pas en revanche de penser que la disposition morale varie du tout au tout d'une culture à l'autre. Il se pourrait que certains principes (justice ou pureté par exemple) soient plus élaborés dans certaines cultures (occidentales ou indienne) en vertu de la façon dont la situation est perçue (voir Haidt ce volume). La justice peut être une composante de la culture indienne sans pour autant s'appliquer de la même manière qu'en Occident. Si l'on considère que l'homme et la femme ne sont pas des égaux mais des êtres complémentaires, les principes de justices ne s'appliqueront pas de la même façon⁴.

Quelques cas examinés par Shweder demeurent cependant problématiques pour une caractérisation de la morale en terme de dommages à autrui. Même en Occident, certains actes comme l'inceste ou la masturbation sont condamnés alors que le dommage à autrui est loin d'être clair (voir Ogien ce volume). Il semble que la caractérisation de la morale adoptée par les psychologues du développement ait été influencée par la société moderne libérale dans laquelle ils vivent. En effet, nos sociétés sont marquées par une indépendance de plus en plus croissante des individus les uns par rapport aux autres. La morale apparaît alors avant tout comme un moyen de régler les conflits interpersonnels. Dans les sociétés traditionnelles en revanche, les individus dépendent bien plus de la société et du bien commun. Si le comportement des autres affecte ce bien commun, alors leur comportement m'importe au plus haut point. C'est ainsi que les sept pêchés capitaux de la tradition chrétienne comprennent des actes comme la gourmandise, l'orgueil ou la paresse qui n'infligent pas de dommage à autrui mais qui peuvent nuire aux actions collectives. Il est donc possible que notre conception de la morale inclut non seulement ce qui crée directement des dommages à autrui, mais aussi ce qui leur nuit indirectement, via la société en général. Il peut être utile de se tourner vers la psychologie évolutionniste pour éclairer cette définition élargie de la morale.

Vie sociale et vie morale

Vivre en société sans morale

La psychologie évolutionniste n'est pas à proprement parler une branche de la psychologie mais plutôt un cadre théorique qui cherche à expliquer l'organisation et le fonctionnement de notre cerveau à la lumière de la sélection naturelle. De la même façon que les physiologistes expliquent l'organisation et le fonctionnement des organes (cœur, mains, système immunitaire, etc.) par leurs fonctions, la psychologie évolutionniste rend compte de l'existence de mécanismes cognitifs spécialisés (ou « modules ») par les défis auxquels les ancêtres des humains modernes ont dû s'adapter durant leur histoire. Ainsi, nous aurions des modules spécialisés pour analyser les informations visuelles, par exemple reconnaître les contours des objets en tenant compte des variations de la lumière ou évaluer les distances,. Nous aurions également les modules de niveau supérieur qui analysent l'information produites par les systèmes sensoriels. Nous aurions ainsi un module spécialisé dans la reconnaissance des visages, une adaptation très utile à la vie en société que nous partageons

³ Rita Astuti (voir ce volume) montre de la même façon que les tabous Vezo (ne pas manger de tortue, ne pas aller vers le nord) peuvent être considérés comme portant tort à autrui. En effet, si ce sont les ancêtres qui les ont mis en place, violer un tabou, c'est porter tort aux ancêtres, quel que soit ce tabou.

⁴ Le débat reste cependant ouvert. L'Occident connaît aussi des rapports entre partenaires différents, ni égaux, ni interchangeable (les animaux notamment, comme dans de nombreuses autres cultures) sans pour autant évacuer les questions de justice. Comme Turiel le suggère (voir ce volume), même dans les cultures traditionnelles qui ne voient pas les rapports entre inégaux (hommes/femmes notamment) du point de vue de la justice, les individus peuvent évoquer ces rapports en terme de justice.

avec nos cousins primates et qui permet de reconnaître instantanément l'identité de quelqu'un ainsi que ses émotions. Nous aurions encore des modules de plus haut niveau qui traitent des informations encore plus abstraites comme un module ,qui semble absent ou à peine esquissé chez les grands singes, d'attribution d'états mentaux à autrui et grâce auquel nous expliquons spontanément les comportements en terme d'intentions et de croyances.

La psychologie évolutionniste étudie donc une capacité mentale ou un type de comportement sous l'angle de sa fonction. Tout n'a pas une fonction cependant. L'appendice par exemple est un vestige de notre histoire qui ne sert aujourd'hui plus à rien. La morale a-t-elle une fonction ? Ou, formulé autrement, a-t-on besoin de la morale ? La question n'est pas anodine, on pourrait très bien imaginer une société qui ne tiendrait que par les rapports de force, la compétition, les coalitions et les liens de parenté, où l'intérêt général et le devoir seraient des notions vides de sens. En fait, cette société, ou plutôt, ces sociétés existent, ce sont les sociétés de primates.

La vie sociale des primates a été grandement réévaluées dans le dernier tiers du XX^e siècle. La primatologie a beaucoup progressé en suivant pendant des années des groupes de chimpanzés ou de babouins sur le terrain. S'il est important, tant politiquement que philosophiquement, d'insister sur les origines biologiques de notre vie sociale, il est nécessaire de dépasser ce point de vue pour comprendre la spécificité de la morale humaine. La vie sociale des primates telle que l'observent les éthologues sur le terrain est très complexe, les groupes de chimpanzés par exemple ont des traditions techniques, font des patrouilles aux frontières contre les autres groupes, chassent en groupe des petits singes selon des modalités qui varient avec la situation. Il est facile de regarder ces activités à travers notre psychologie humaine et de dire, respectivement : les parents enseignent les techniques aux enfants, les mâles sont enrôlés dans la patrouille sous peine de punition, chacun a son rôle (rabatteur, etc.) dans la chasse.

La psychologie comparée, qui étudie la psychologie des animaux, des pigeons et des rats comme des gorilles, va nous permettre de saisir ce qui, sous une apparence parfois très semblable, sépare les humains des autres primates. Ce que montrent les expériences de laboratoire, c'est que nous avons tort de considérer que les chimpanzés coordonnent leurs actions comme nous le ferions. Ils se révèlent incapables de prendre en considération les états mentaux d'autrui, ce qui est indispensable pour enseigner ou pour concevoir un plan de chasse. Dès sa seconde année, un enfant est capable de jouer à des jeux qui nécessitent d'alterner des rôles, de tenir compte du savoir de l'autre, voire de jouer son rôle si celui-ci ne le fait pas (construire une tour de cubes, se renvoyer une balle, pointer et nommer des objets, faire comme si, etc.), autant d'actions que les chimpanzés sont incapables de faire (Tomasello, Carpenter et al. 2005). Chez les chimpanzés, il semble que les quelques techniques transmises d'une génération à l'autre ne sont pas enseignées. Chaque individu doit patiemment retrouver par lui-même la technique à partir d'observations et des matériaux que laissent ses congénères. De la même façon, la chasse ne comporte pas de division du travail ni de distribution du gibier en fonction du rôle de chacun ; les punitions sont simplement des actions individuelles et égoïstes des leaders du groupe pour assurer leur pouvoir sur les autres.

Certes, comparés à des singes plus éloignés de nous comme des macaques, les chimpanzés font preuve d'une vie sociale plus riche, ils ont des coalitions plus compliquées, ils montrent une certaine compréhension des besoins des autres, ils se réconcilient. Certains aimeraient parler de proto-morale (De Waal 1996). Chez les humains en effet, tous ces comportements ont lieu dans des situations morales. Néanmoins, chez les primates, ces comportement n'ont

rien à voir avec la morale⁵. On pourrait comparer cela au rapport entre la communication animale et le langage humain. Dans les deux cas, des sons (parfois les mêmes) sont utilisés pour communiquer. Pour autant, le langage humain ne repose pas du tout sur les mêmes principes que la communication animale (la communication n'est pas codée, mais inférentielle, les locuteurs s'appuient sur les états mentaux d'autrui pour inférer le sens d'un message). Il en est de même pour les rapports entre les comportements sociaux des primates et la morale. Ils n'ont pas plus à voir avec la morale que la capacité à produire des sons n'a à voir avec le langage. On trouve chez les chimpanzés des affrontements mais pas de punitions, des coalitions mais pas d'accords, des rapports de force mais pas de légitimité. On peut donc avoir une vie sociale sans avoir de vie morale. On peut gagner des alliés, s'affronter et se réconcilier, approvisionner ses enfants, craindre le supérieur, tout cela sans jugement ni condamnation morale. Pour nous au contraire, la morale est partout. Vie sociale et vie morale sont tellement entremêlées, punitions, justice, légitimité sont des concepts tellement naturels que nous ne prêtons pas attention à cette distinction. C'est peut-être pour cette raison que l'anthropologie n'a pas développé une anthropologie morale.

Qu'est-ce qu'une situation morale ?

Si les primates n'ont pas de morale, pourquoi les humains en ont-ils une ? Est-ce un effet latéral de l'évolution (et alors la morale n'a pas plus de fonction que l'appendice) ou encore une construction purement culturelle ? Revenons à la psychologie évolutionniste. On a vu que les humains se distinguent notamment par leur capacité à partager des plans grâce à leur cognition sociale. Ils sont capables de se mettre d'accord sur un objectif commun, sur un bien commun. Nous nous rapprochons de la morale. Un problème évolutionnaire se présente néanmoins. La sélection naturelle fait qu'un individu « altruiste » au sens où les biologistes emploient le terme, c'est-à-dire un individu qui ferait passer le bien commun avant ses propres intérêts aurait moins de descendants que des individus, égoïstes qui l'exploiteraient. Des gènes qui portent à l'altruisme ont en général peu de chance de se propager. Les seuls gènes qui orientent vers l'altruisme et ne disparaissent pas chez les animaux, ce sont ceux qui concernent l'altruisme envers les apparentés, et notamment les enfants, c'est-à-dire envers des individus porteurs des mêmes gènes. C'est d'ailleurs en s'appuyant sur la parentèle que les animaux coopèrent, des fourmis aux rats-taupes. En dehors de la parentèle, on n'observe pas de coopération chez les animaux. Contrairement à ce qu'on a longtemps pensé, les animaux n'agissent jamais en fonction du bien de l'espèce ou du groupe. Lorsqu'ils se réunissent, c'est par intérêt individuel, pour rencontrer des partenaires sexuels, pour se défendre des prédateurs ou pour trouver de la nourriture (on observe ceux qui reviennent avec de la nourriture et on les suit la fois suivante). Dans les patrouilles de chimpanzés, la participation d'un individu est directement corrélée au nombre d'enfants qu'il a dans le groupe. A la chasse, le premier qui tue un singe se précipite pour le dévorer avant que les autres ne viennent tenter de lui dérober sa proie.

Comment font donc les humains ? On a dit qu'à la différence des autres animaux, ils sont capables de faire des actions visant un objectif commun. Parfois, tout se passe bien. Si nous devons convenir d'un point de rendez-vous, tout le monde a intérêt à se plier à la norme et à se trouver au même endroit que les autres. D'autres fois, ces actions collectives posent des problèmes : tout le monde a intérêt à ce que les autres fassent leur devoir (éducation des enfants, recherche de nourriture, solidarité), mais chacun a intérêt à laisser tout faire à autrui.

⁵ Voir notamment la critique de De Waal par Thierry Thierry, B. (2000). Building elements of morality are not elements of morality. Evolutionary origins of morality : cross-disciplinary perspectives. L. D. Katz. Thorverton, UK ; Bowling Green, OH, Imprint Academic: xvi, 352 p.

C'est ce que les sociologues et les biologistes, s'appuyant sur la théorie des jeux, ont appelé un problème d'action collective (Olson 1965). Le cas paradigmatique du problème d'action collective est la « tragédie des communs » : tout le monde a, par exemple, intérêt à ce que les autres consomment moins de pétrole, mais personne n'a individuellement intérêt à diminuer sa consommation. D'où une façon rigoureuse de définir la morale (qu'elle soit ou non une adaptation) : il s'agirait de la capacité à gérer les situations où l'intérêt individuel est en conflit avec l'intérêt collectif.

Cette définition n'a rien de triviale. Elle sépare nettement la morale de la coopération entre individus égoïstes qui caractérise souvent la politique ou les relations internationales. Pendant la guerre froide, URSS et Etats-Unis coopéraient pour éviter un conflit. Cette coopération n'avait rien de morale, elle était dictée par l'intérêt égoïste des deux parties : si l'un commençait l'escalade, l'autre allait répliquer et tous deux y perdraient. Entre amis, au contraire, la coopération ne repose pas uniquement sur l'intérêt bien compris : je peux te reprocher de ne pas faire quelque chose qui te coûte (alors que les deux joueurs égoïstes ne peuvent que déplorer la défection de l'autre). L'intérêt égoïste n'est pas seul en jeu, le respect de l'intérêt commun et de la norme morale comptent aussi.

Reprenons les exemples évoqués plus haut : un affrontement n'est pas une punition, un mâle alpha qui frappe un individu tapageur ne le fait que parce que le calme du groupe lui permet de mieux rester au pouvoir ; une coalition n'est pas un contrat, lorsque deux mâles s'allient pour le pouvoir, l'objectif ne sera pas partagé équitablement, dès qu'il est atteint, les anciens alliés s'affrontent. Une expérience a été réalisée récemment avec des singes capucins : deux singes dans deux cages adjacentes se voyaient offrir des concombres en récompense d'une tâche définie (Brosnan and de Waal 2003). Puis, les expérimentateurs récompensaient inéquitablement les deux singes, l'un recevait toujours du concombre, alors que l'autre se voyait offrir du raisin (un aliment bien plus apprécié). Les chercheurs observent que le singe traité « inéquitablement » refuse le concombre. On peut interpréter cette réaction comme un refus de l'inéquité, mais il est plus parcimonieux, au vu de ce que nous savons sur leurs capacités cognitives et leur vie sociale, d'expliquer cette réaction de manière strictement stratégique : ne pas accepter une rétribution moins intéressante, c'est se battre pour son statut, en refusant de reconnaître la supériorité de l'autre dans l'accès à la nourriture. Evidemment, un humain veille aussi à son statut et se battra tout autant que le capucins, mais il invoquera en outre à une norme morale d'intérêt général qui veut que chacun soit traité équitablement. Parfois, cet invocation de la norme est sans effet, mais souvent elle incite d'autres membres du groupe à faire pression pour rétablir la justice. Comme le note Evans-Pritchard : « *S'aider soi-même, avec un certain appui de l'opinion publique, voilà la grande sanction.* » (Evans-Pritchard 1937 [1994] : 199). Dans l'Islande médiévale décrite par les sagas, faute de pouvoir punir le criminel, l'assemblée de l'île, l'Althing, le déclarait hors-la-loi. Dans ces conditions, ses ennemis pouvaient le tuer (pour toutes sortes de raisons personnelles) sans apparaître comme des auteurs de troubles (Miller 1990).

Morale et rapports de force sont souvent mêlés. La vengeance relève-t-elle du rapport de force ? Elle existe dans le monde animal, la menace de vengeance permettant de dissuader l'attaque. La vengeance chez les humains cependant ne vise pas que la dissuasion car elle est souvent contenue. La règle « oeil pour œil, dent pour dent » qui nous semble aujourd'hui immorale représente un progrès par rapport à un état de guerre entre deux ennemis où il peut être plus intéressant de détruire l'adversaire plutôt que de chercher une stricte compensation. La vengeance n'est ainsi possible que parce que les relations entre les deux camps sont régulées par une entité de niveau supérieure. Ce phénomène est très net par exemple dans les

sociétés segmentaires tels que les Nuer décrits par Evans-Pritchard : « *Les Nuers soulignent que la possibilité d'un arbitrage et l'acquittement d'un prix du sang, quand il y a des morts au sein d'une même tribu font de cette lutte un ter, un conflit de type vendetta, différent de la lutte entre tribus, kur, où l'on ne reconnaît aucune exigence de compensation.* » (Evans-Pritchard 1937 [1994] : 189) Plus les adversaires sont proches, moins le code de la vendetta stricto sensu est applicable, à la limite, dans un même village, elle sera même interdite (Adler and Verdier 1981). Il y a ainsi toute une gradation entre les rapports de force de la guerre et les rapports beaucoup plus moraux entre villageois (Fürer-Haimendorf 1967).

Notons également que cette définition permet de séparer la morale des comportements purement prudentiels qui caractérisent souvent les rituels. Un rituel qui doit permettre de rentrer dans les bonnes grâces d'un esprit ou de conjurer le danger entraîné par la violation d'un interdit n'a rien de moral en soi. C'est seulement lorsqu'il affecte les autres qu'il prend une dimension morale. Pour reprendre l'un des exemples de Shweder évoqué plus haut, si une veuve ne doit pas manger du poisson parce que cela représente un danger pour elle, il n'y a pas là de morale. Si, en revanche, la violation de ce tabou alimentaire affecte la vie de son défunt mari dans l'au-delà, alors son action appartient au domaine de la morale. Pour illustrer un peu plus le domaine prudentiel, on pourrait évoquer la compétition entre castes décrite par Louis Dumont : chaque groupe cherche à respecter des normes de pureté plus rigoureuses pour améliorer son statut. Là encore, normes morales et prudentielles sont souvent mêlées (ne pas être pur est à la fois honteux et immoral). Néanmoins, l'analyse évolutionnaire suggère que ces normes ne se transmettent pas culturellement de la même façon, les unes s'appuyant sur la réputation morale et l'accord mutuel, les autres sur l'évaluation égoïste des risques et des gains.

Cette définition permet enfin de séparer la morale de l'altruisme ou de l'amour. Comme on l'a vu, la coopération animale s'appuie essentiellement sur l'altruisme de parentèle. Les humains connaissent eux-aussi l'altruisme mais sont également capable de collaborer avec des gens qu'ils n' « aiment pas », c'est-à-dire de contribuer à résoudre des problèmes d'actions collectives⁶.

Comment promouvoir le bien commun sans se sacrifier

Comment faire pression, contribuer au bien commun, sans se faire exploiter ? Ces problèmes d'actions collectives ne sont pas insolubles. En effet, grâce à leurs capacités cognitives, les humains peuvent résoudre ces problèmes d'actions collectives grâce à des actions ... collectives ! Ils sont capables de comprendre les motivations des autres, de juger leurs comportements par rapport à une norme et de communiquer ce jugement. Même des enfants très jeunes comprennent que les normes varient en fonction des circonstances et des attentes des autres. Comme l'a mis en évidence Max Gluckman dans son étude de la justice chez les Barotsé les gens ont des intuitions très stables sur ce que l'on peut exiger de quelqu'un, sur ce qui relève du devoir et ce qui va au-delà (Gluckman 1955). Toutes les décisions barotsé étudiées par Gluckman s'appuyaient sur le concept d' « homme raisonnable », concept que l'on retrouve aussi bien en droit romain que dans la *common law*. Bref, les humains sont capables de passer des accords, des contrats sociaux mutuellement avantageux dirait-on en philosophie politique. Ils peuvent mettre en place des institutions où chacun y trouve son compte. L'anthropologie du droit n'a pu, évidemment, manquer de vérifier que dans toutes les

⁶ On pourrait noter que même à l'intérieur d'une famille peuvent se poser des problèmes d'actions collectives car même si les gens qui s'aiment ont des intérêts en commun, ils n'ont pas tous leurs intérêts en commun. L'amour et les rapports de force ne suffisent donc pas à expliquer les relations familiales humaines.

sociétés, les gens débattent sur les devoirs de chacun, sur la signification d'une norme ou sur l'honnêteté d'un comportement (Hoebel 1954).

Alors que les économistes qui s'intéressaient aux problèmes d'actions collectives n'envisageaient typiquement que deux solutions, la solution de l'Etat (un grenier administratif et une police) ou la privatisation (chacun son grenier), de très nombreuses études de terrain (Ostrom 1990) ont mis en évidence comment dans des sociétés très diverses les gens mettent en place une grande variété de normes contraignantes, de moyens de les faire appliquer, d'instances de règlement des conflits, etc. Surtout, ce que les analyses de ces pratiques ont montré, c'est que ces institutions ne demandent pas à leurs participants d'être altruistes, de sacrifier leurs intérêts individuels pour le bien de la communauté. Par exemple, au Moyen-Age, les paysans espagnols gérant des canaux d'irrigation désignaient des gardiens qui eux-mêmes contrôlaient les paysans : les paysans qui trichaient étaient punis par les gardiens, les gardiens corrompus perdaient leur position. Dans la région d'Ilocos Norte aux Philippines, les prêtres espagnols ont décrit au XVI^e siècle un système d'irrigation, les zingeras, dans lequel les paysans payaient les gardiens en leur allouant une parcelle en fin de canal : s'ils ne contrôlaient pas les tricheurs, l'eau disparaissait avant d'arriver à leur parcelle (Ostrom 1990).

Bien entendu, le respect d'une norme morale dépend de très nombreux paramètres environnementaux (taille du groupe, type de ressources, publicité du comportement, etc.). Chaque groupe invente ses propres outils sociaux de régulation. Les Inuits par exemple utilisent les chants pour exprimer plus ou moins directement leur indignation (Rouland 1976). Lorsque dans les cas graves, le groupe décide d'éliminer un individu dangereux, il désigne un membre de sa famille pour l'abattre, ce qui évite les vendettas (on ne peut se venger sur un membre de sa famille). Chez les Guayaki, ce sont les adolescents qui sont désignés pour abattre par surprise les membres trop âgés pour suivre le groupe (Clastres 1972). On peut penser que les adolescents cèdent à la fois à la pression sociale et y trouvent une occasion de montrer leur maturité. Pour reprendre l'exemple des sociétés segmentaires décrites par Evans-Pritchard, plus deux individus ou deux groupes entretiennent de rapport et sont intégrés à une entité sociale plus grande, et plus il existe d'institutions mobilisables pour régler un conflit (lignages, anciens, liens économiques, chef à peau de léopard, etc. (Evans-Pritchard 1994 [1937])). On voit donc que le respect d'une norme morale peut s'expliquer par l'interaction d'une disposition morale universelle avec un contexte social particulier.

Fonction et intérêt d'une disposition morale

Si l'on peut expliquer la production de biens communs par l'intérêt égoïste, quel besoin a-t-on de la morale ? La psychologie évolutionniste s'accorderait-elle avec la sociologie critique ou l'économie sur l'inutilité de prendre en compte la morale pour expliquer la vie sociale ? En apparence seulement car la psychologie évolutionniste permet de distinguer au moins deux niveaux de fonction dans un mécanisme : une fonction ultime qui s'exerce à travers une fonction proximale. Prenons l'exemple de la détection et de l'appréciation du goût sucré. La fonction ultime de cette détection est d'inciter à manger des aliments appropriés pour l'organisme ; sa fonction proximale – la façon dont il remplit sa fonction ultime, c'est d'inciter à manger les aliments sucrés (qui étaient appropriés dans l'environnement ancestral). Dit autrement, lorsque nous mangeons du sucré, ce n'est pas, d'un point de vue psychologique, pour notre santé (fonction ultime), c'est pour notre plaisir (fonction proximale). Les fonctions de la morale se présentent de la même façon. Les institutions offrent aux individus de nouvelles opportunités absentes dans les sociétés de primates : les individus perçus comme moraux, c'est-à-dire comme respectant les normes mises en place collectivement, seront plus souvent recrutés dans des groupes (de chasseurs, de nourrices, de solidarité), se verront plus

souvent proposer des positions dans des institutions (arbitre, juge, chef, gardien, etc.) et seront moins punis, etc.⁷. La fonction ultime de la morale est donc d'améliorer la position d'un individu dans sa société. Elle remplit cette fonction ultime à travers sa fonction proximale qui est de rendre la conduite morale désirable. Même dans les cultures les plus individualistes comme celle des Indiens Achuar étudiés par Descola, les individus ont besoin des autres pour se défendre, se venger, construire leurs maisons, se marier, etc. (Descola 1993). Certes, se conformer aux normes morales a un coût, cela demande de renoncer à certains bénéfices (ceux du vol, de la position dominante, etc.). A long terme, cependant, les renoncements seront compensés par les profits de la vie au sein d'une institution (enfants, solidarité, défense, etc.).

Bien sûr, tout est une question d'équilibre: ne pas trop se sacrifier, mais ne pas trop tricher. Ni ange, ni bête. Ce savant dosage n'est pas aisé. Avoir une psychologie morale serait la meilleure façon de s'en sortir, individuellement, dans un monde rempli de normes morales. La meilleure façon de saisir les opportunités offertes par la vie en société n'est pas, au niveau psychologique, de calculer cyniquement au coup par coup, c'est bien plutôt de montrer un véritable engagement à respecter les normes morales. C'est la leçon de *L'essai sur le don* de Mauss : certes le don est intéressé (puisqu'il crée une dette qui devra être remboursée), mais il n'est pas vécu comme tel par les individus (même s'ils peuvent en avoir conscience). Il est vécu, comme un acte moral, dont la finalité n'est pas l'utilité, mais le bien moral (Parry 1986). Nous retrouvons la difficulté à discerner la morale dans la société : les rapports humains ne sont pas plus « altruistes » que ceux des chimpanzés. Pourtant, nous n'agissons pas directement pour des raisons égoïstes. Nous sommes souvent motivés par des raisons morales (légitimité, réciprocité, devoir, etc.), et nous sommes disposé à être ainsi motivés parce que c'est individuellement avantageux (comme nous le reconnaissons parfois) dans les sociétés humaines dans lesquelles nous vivons).

La fonction de la disposition morale ainsi entendue n'est pas triviale. Si les humains sont préparés biologiquement à avoir un comportement moral, ce n'est pas pour le bien du groupe ou de l'espèce, c'est pour eux-mêmes⁸. La psychologie évolutionniste ne propose donc pas de réhabiliter le fonctionnalisme qui examinait la fonctionnalité des normes morales du point de vue du groupe. La fonction de la morale n'est pas le bien du groupe, mais celui de l'individu lorsqu'il évolue dans une société disposant d'institutions. La disposition morale a été sélectionnée par la compétition entre individus : elle permet de mieux fonctionner, au niveau individuel, dans un environnement institutionnel.

Altruisme et comportement moral

Les humains sont-ils altruistes ?

Les psychologues sociaux et les économistes expérimentaux partent du constat que les gens coopèrent bien plus que ne le prédirait le modèle de l'agent rationnel égoïste. Cela pourrait-il venir d'une tendance psychologique, d'une « préférence » pour l'altruisme ? Pour tester cette hypothèse, ils ont mis en place des « jeux économiques » qui se déroulent dans un laboratoire et où les participants peuvent réellement gagner de l'argent. Je vais décrire deux de ces jeux. Notons d'abord que, bien qu'artificiel, un dispositif expérimental peut cependant permettre

⁷ Je montrerai plus loin comment avoir une idée claire de ce qui est équitable et de ce qui ne l'est pas permet également d'entretenir des rapports harmonieux avec les autres.

⁸ Cela implique que certaines normes morales peuvent être le produit d'une « escalade » égoïste où chacun élève les standards pour paraître plus moral que les autres. De nombreuses normes seraient alors plus ou moins inutilement contraignantes mais se maintiendrait au travers de la compétition morale.

d'éclairer certains aspects de la réalité que la seule observation laisse dans l'obscurité. C'est vrai pour les culture de cellules, c'est vrai aussi pour la psychologie. Pensons aux expériences de psycholinguistiques sur l'apprentissage des sons d'une langue particulière par un bébé, ou encore aux images de synthèse utilisées pour tester la reconnaissance des émotions faciales. Notons également que les jeux que je vais décrire n'ont pas été testés uniquement chez des étudiants américains, mais chez des adultes de nombreux pays différents, et même, en coopération avec des ethnologues, dans des sociétés non industrialisées (Amazonie péruvienne, Tanzanie, steppe Mongole, etc.(Henrich 2004)).

Le premier jeu, le « jeu du dictateur », consiste à donner une somme d'argent (non négligeable) à un joueur A à charge pour lui déterminer le montant de la part qu'il gardera et celui de la part qu'il donnera à un joueur B. B peut seulement accepter sa part et le jeu se termine. S'il était complètement égoïste, A garderait 99% pour lui et ne donnerait que 1% à B. Ce n'est pas ce que l'on observe, les participants donnant au moins 20 % de l'argent à B, souvent plus. Le second jeu est un jeu de bien public où quatre participants reçoivent chacun une somme d'argent à charge pour eux d'en mettre une partie dans un pot commun. L'argent du pot commun est ensuite doublé et redistribué également entre les joueurs. S'ils étaient égoïstes, chacun des joueurs mettraient donc le moins d'argent possible au pot commun en espérant que les autres n'agissent pas comme lui. Là encore, on observe que les participants contribuent plus qu'ils ne devraient selon ce calcul égoïste. Ils sont même prêts à payer pour punir ceux qui ne contribuent pas. Certes, ils donnent moins lorsque le jeu est anonyme, mais il y a toujours un « altruisme résiduel ».

D'autres expériences récentes remettent en cause l'existence de cet altruisme résiduel. Dans un contexte anonyme, si l'on met des yeux stylisés (égyptiens par exemple) en fond d'écran sur les ordinateurs sur lesquels jouent les participants, ceux-ci donnent plus que d'habitude. Au contraire, si les participants portent des casques anti-bruit, ils donnent moins que d'habitude (Haley and Fessler 2005). Ces expériences suggèrent que les yeux ou les bruits de discussions sont inconsciemment traités par notre cerveau comme des indices d'une situation sociale où notre réputation est en jeu. Comme je l'ai suggéré plus haut, lorsqu'il existe des institutions gérant des biens commun, avoir une réputation morale peut permettre d'accéder à des positions intéressantes ou être préférentiellement choisi lorsque des individus s'assemblent pour travailler ensemble. Pour avoir bonne réputation, il faut parfois renoncer à des gains immédiats (dans ces jeux garder d'argent pour soi) qui seront compensés à long terme par les bénéfices des positions auxquelles une réputation morale permet d'accéder.

L'altruisme résiduel est donc un artefact produit par le fait que les expérimentateurs sont incapables d'inhiber la tendance de notre cerveau à douter que la situation soit complètement anonyme (tendance qui a pu évoluer dans un environnement ancestral où il était exceptionnel qu'on interagisse avec quelqu'un qu'on ne connaissait pas). Même si on dit à un participant que l'expérience est anonyme, son cerveau a enregistré le fait que l'action a lieu dans un environnement familier (son université, son village), avec des personnes qu'il connaît plus ou moins (son professeur de psychologie, l'ethnologue qui est là depuis des mois ou des années). Son cerveau a également pris en compte le sourire et la poignée de main à l'entrée du laboratoire, les explications précautionneuses de l'expérimentateur, etc. De nombreux autres paramètres de l'environnement peuvent avoir le même effet que les yeux sur l'écran, ainsi demander avant l'expérience aux participants d'entourer dans un texte pris au hasard les mots « dieu » ou « police » augmente là encore le degré de coopération (Norenzayan, en préparation). Au regard de ces dernières expériences, on peut imaginer que cette intuition que

l'on a d'être peut-être observé, même lorsque l'on est seul, a pu jouer dans la stabilisation culturelle de croyances religieuses (Boyer 2001).

Communautés morales

Il est tentant d'expliquer les comportements altruistes observés sur le terrain, en terme de « valeurs altruistes » imposées par la collectivité et intériorisées par ses membres. La capacité des communautés que j'évoquais plus haut à produire des biens publics (irrigation, stockage, etc.) serait due alors à l'imposition d'un esprit civique et à l'intériorisation d'une culture collectiviste. A la lumière des expériences de psychologie sociale, la solution institutionnaliste semble cependant plus crédible : les gens se restreignent parce que des institutions ont été mis en place pour sanctionner ceux qui surexploitent les ressources pour récompenser ceux qui contribuent à la régulation des institutions (gardiens, arbitres, représentants, etc.). De fait, même là où les institutions fonctionnent le mieux, la tentation de tricher existe toujours, ainsi que les querelles sur les droits et les devoirs de chacun. C'est d'ailleurs ce qu'avait noté Malinowski qui s'élevait contre Maine, Morgan, Durkheim et contre « *le postulat que dans les sociétés primitives, l'individu est totalement dominé par le groupe* » et qu'il « *a une profonde vénération pour la tradition et la coutume (...) à la faveur d'un profond 'sentiment de groupe'* » (Malinowski 2001 [1926]).

L'explication par les valeurs est d'autant plus tentante que ces institutions se sont mises en place spontanément, par essais et erreur, et que les membres de la société ne savent souvent pas pourquoi telle institution marche mieux que telle autre. Comme l'ont montré les travaux de Goffman sur la présentation de soi et les normes implicites de la vie quotidienne, nous endossons des rôles et nous les respectons sans y penser. Les expériences de psychologie sociale rejoignent les enseignements du courant interactionniste et suggèrent que nous ne sommes même pas conscients du fait que notre conduite est influencée par la présence de l'autre. Au sein d'institutions qui fonctionnent correctement, les individus respectent spontanément les normes morales car, comme dans les expériences, ils détectent inconsciemment le caractère public de tous leurs actes. Ces institutions qui permettent de faire respecter les normes sociales génèrent donc un sentiment de devoir, de confiance, d'engagement (d'autant plus que la société est petite et autarcique).

La psychologie sociale peut donc éclairer le fait qu'un sentiment de « communauté », de *Gemeinschaft* peut émerger d'une prise en compte inconsciente de l'intérêt individuel. Nous retrouvons là les deux niveaux - évolutionnaire et psychologique - de la section précédente. Tönnies distinguait la communauté (*Gemeinschaft*) de la société (*Gesellschaft*). La communauté est un groupe dans lequel les individus coopèrent spontanément, se font confiance et partagent un sentiment de solidarité. Les membres d'une société au contraire ne coopèrent que suivant des règles bien précises pour éviter de se faire exploiter par les autres membres dans lesquels ils n'ont pas confiance. Distinguons à nouveau les deux niveaux, celui des intérêts (le niveau évolutionnaire) et celui du vécu (le niveau psychologique). Au niveau évolutionnaire, la solution institutionnaliste aux problèmes d'action collective ressemble au règlement d'une société⁹ : les gens ne coopèrent que parce que les règles sont organisées d'une manière telle que la coopération est dans leur intérêt (ils y gagnent des alliés, une position ou évitent la punition). Au niveau psychologique, chacun surveille et évalue les autres de manière inconsciente, endosse des rôles implicites et cherche à montrer son respect des normes sociales. Si ces normes ne sont pas trop exigeantes, l'institution fonctionne spontanément, sans règlement explicite, et les individus développent un sentiment de confiance et

⁹ C'est d'ailleurs comme cela que je l'ai formellement décrite, avec des gardiens et des amendes.

d'engagement mutuel comme une communauté. Nous manquons évidemment de données et d'analyses ethnographiques de nombreuses institutions en terme d'intérêts, de réputation et d'engagement moral. Les enquêtes de terrain ont jusque là privilégié les institutions très visibles, comme celles qui gèrent les « communs », celles qui ressemblent à des « sociétés »¹⁰. Il serait intéressant de conduire sur des institutions plus communautaires (foyer, lignage, groupe d'amis, etc.) le genre d'analyses qu'économistes et politologues ont conduit sur les « communs ».

Présentation de soi et justifications

Les expériences de Daniel Batson (Batson, Thompson et al. 1999), inspirées en partie par les travaux de Goffman sur la présentation de soi, sont un bon exemple de la façon dont les psychologues ont abordé la question de la fonction de la morale. Si la fonction de la morale était d'améliorer la situation du groupe, les gens se comporteraient de façon altruiste. Si, au contraire, la fonction de la morale, est de permettre à l'individu de survivre dans un environnement social, alors il veillera à son intérêt tout en préservant son image et en justifiant ses actions. Dans une série d'expériences, les participants se voyaient proposer deux tâches, l'une rétribuée, l'autre ennuyeuse et non rétribuée. Ils avaient été désignés, leur disait-on, pour répartir les tâches entre eux-mêmes et un autre étudiant qu'ils ne voyaient pas (et qui en fait n'existait pas, l'expérience consistant à étudier le choix du participant). Les participants étaient laissés seuls dans une pièce pour décider. Une grande majorité d'entre eux (80%) choisissaient alors de s'attribuer la tâche rétribuée, en reconnaissant que la morale aurait plutôt penché vers la solution inverse. Dans une autre condition, les participants avaient la possibilité de tirer à pile ou face lorsqu'ils étaient seuls. La moitié ne choisissaient pas de tirer au hasard et préféraient la solution égoïste. Une autre moitié choisissaient de tirer au sort, montrant par là, leur choix d'une solution juste. Pourtant, au sein de cette moitié, le tirage attribuait à 90% des participants la tâche rétribuée ! Batson suggère que pour obtenir un tel taux de succès, les participants devaient éviter inconsciemment de définir trop précisément le tirage de manière à se retrouver dans la situation suivante : « *Pile, voyons voir, ça veut dire que je gagne. Face, ah, donc il perd.* » Ils gagnaient donc sur tous les plans : ils semblaient agir moralement et ils recevaient la tâche rétribuée. Les chercheurs introduisirent alors un miroir dans la pièce, d'autres expériences ayant montré qu'un miroir augmentait la conscience de soi. Dans cette nouvelle condition, le tirage n'attribuait la tâche payée au participant que dans 50 % des cas.

Est-ce que le miroir rendait plus altruiste ? L'hypothèse des psychologues étaient plutôt qu'il rendait plus saillante la dissonance entre le comportement du participant et ce qu'il aurait convenu de faire. Pour tester cette hypothèse, ils refirent l'expérience une dernière fois, mais sans tirage. Cette fois, dans une condition, les instructions précisaient bien que « *La plupart des participants considèrent que le plus moral est donner la tâche payée à l'autre. C'est cependant à vous de décider.* » Dans l'autre condition, rien n'était dit sur la bonne manière d'attribuer la tâche. De plus, pour la moitié des participants, un miroir était présent dans la pièce. Ceux qui reçurent les instructions sur la norme morale et furent mis en présence d'un miroir donnèrent beaucoup plus que dans les expériences précédente la tâche rétribuée à l'autre participant. Cela semblerait montrer que la conscience de soi augmente le respect des normes morales. Cependant, parmi ceux furent mis en présence d'un miroir sans les instructions sur la morale, aucun ne choisi d'être moral et plus de la moitié dirent à la fin que

¹⁰ Les tontines (Rotating Credit Association) constituent un autre exemple d'institution bien étudiée (Geertz 1962, Ardener 1964). Là encore, l'attention s'est focalisée sur une institution très « institutionnalisée », avec des règles, des sanctions, des enjeux très explicites.

garder pour soi la tâche rétribuée était tout à fait moral, un résultat qui n'avait jamais été obtenu dans les expériences précédentes. Avoir plus conscience de soi ne rendait donc pas plus altruiste, au contraire, si aucune norme morale n'était donnée, il rendait encore moins altruiste. Tout se passe comme si avoir conscience de soi rendait plus aiguë l'exigence que le comportement se conforme aux normes morales : s'il y a des normes explicites, alors les participants sont plus moraux, s'il n'y a rien d'explicite en revanche, la solution la plus intéressante consiste à ne pas agir moralement en prétendant qu'il n'y a pas de norme morale.

On retrouve le même phénomène dans l'effet dit du « monde juste » mis en évidence par Melvin Lerner. Les participants, confrontés à une situation injuste dans laquelle ils ne peuvent intervenir ni compenser la victime, ont tendance à redécrire la situation comme juste et la victime comme responsable de son malheur, faisant ainsi disparaître l'impression qu'ils tolèrent l'injustice. L'inverse s'observe également. John Jost a ainsi montré que, dans certaines conditions, les personnes dominées justifient leur domination pour mieux se faire accepter du groupe dominant. La « fausse conscience » décrite par les marxistes pourrait être un biais courant de la vie en société. Les innombrables théodicées et entreprises de propagande en tout genre qui ont fleuri au cours de l'histoire ne sont pas toutes attribuables à une tentative réfléchie et délibérée de manipuler (s'il on est en haut) ou de flatter (si on est en bas). Comme le notait Paul Veyne, les bas-reliefs de la colonne Trajane célébrant les victoires de l'empereur sont placés à une hauteur telle que personne ne peut les voir. Le souci de la présentation de soi s'exerce souvent bien au-delà de ce pour quoi il a pu être sélectionné.

On peut interpréter de la même façon nombre de résultats célèbres de la psychologie sociale. John Darley et Bibb Latané ont étudié la diffusion de la responsabilité suite au meurtre de Kitty Genovese, une jeune New-Yorkaise, sous les yeux de 38 témoins, dont un seul avait appelé la police (et seulement une fois qu'elle eut cessé de crier). Moins il y a de témoins, plus ils interviennent. Quand il y a beaucoup de monde, il est en effet possible d'arguer que l'on pensait que si les autres ne faisaient rien, c'est probablement qu'il n'y avait rien. On peut rapprocher cette situation d'une autre bien connue. Aussi longtemps qu'un scandale n'est pas public, personne n'est requis de prendre sur lui de punir puisque chacun peut prétendre ne pas être au courant. Cette situation rappelle une anecdote célèbre de Malinowski où celui-ci rapporte l'histoire d'un jeune homme ayant commis un inceste (Malinowski 2001 [1926]). Tout le monde était au courant mais nul ne demandait de punition. Lorsqu'un rival amoureux mis le cas sur la place publique (par une insulte), les gens durent prendre position et le jeune homme se suicida le lendemain. Une autre expérience célèbre met en avant le rôle des justifications dans le comportement moral. Stanley Milgram a étudié l'obéissance à l'autorité dans une expérience où les participants devaient envoyés des chocs électriques de plus en plus fort à un homme (en fait un acteur) sous prétexte d'étudier l'effet des chocs électriques sur l'apprentissage. Là aussi, la justification du comportement joue un rôle important. En acceptant de participer, le participant avait accepté d'aider l'expérimentateur à donner des chocs électriques. Or l'intensité des chocs et les cris de l'acteur augmentant de manière continue. Il lui était alors difficile de justifier arbitrairement de rompre le contrat. De fait, la minorité des participants qui refusèrent d'aller plus loin le firent au moment où l'acteur lui-même dit qu'il refuse de continuer.

Le rôle des justifications a aussi été étudié par les économistes. Dans le jeu du dictateur, Hoffman et al. ont montré que A donne moins à B s'il a obtenu l'argent d'une manière qu'il peut interpréter comme légitime, par exemple parce qu'on lui a dit qu'il a mieux réussi un test de mots croisés que B (ce qui n'est pas vrai en réalité), par opposition à une expérience où on lui dit qu'on a tiré à pile ou face qui serait A, qui serait B). En d'autres termes, si les actions

de A peuvent être interprétées (même avec un peu de mauvaise foi) comme respectant une norme morale (en l'occurrence de justice : le meilleur reçoit plus d'argent), A ne ressent pas de culpabilité et donne moins. Cette variante des expériences sur l'altruisme montrent que le sens moral permet de respecter les normes morales mais aussi de les utiliser pour justifier son comportement. Comme le notait Malinowski : « *Toutes les fois qu'un indigène peut se soustraire à ses obligations sans que son prestige en souffre (...), il le fait* » (Malinowski 2001 [1926]).

Un autre enseignement de ces expériences mérite d'être souligné, celui du rôle que joue la situation dans le comportement d'un individu. L'une des premières expériences de psychologie sociale avait étudié la tricherie chez les enfants. Hartshorne et May (1929) avaient montré que l'honnêteté des enfants variait selon les situations : l'honnêteté à la maison n'était pas un bon prédicteur de l'honnêteté à l'école. Milgram avait conduit sa célèbre expérience pour montrer que l'obéissance des soldats nazis dans les camps de concentrations pouvait se retrouver chez des américains ordinaires. L'influence de la situation sur le comportement est ainsi souvent sous-estimée au profit des normes culturelles ou de la personnalité. Cela expliquerait que les comportements culturels peuvent changer très vite : ce qui change, ce n'est pas tant les dispositions culturelles des gens que la situation dans laquelle ils se trouvent. Une « culture de la corruption » peut disparaître à la suite d'un changement institutionnel qui met les individus dans des situations très différentes (sanctions crédibles, droits de propriétés mieux définis, etc.).

Intérêts et vie morale

Les humains sont-ils moraux ? Oui et non. Distinguer le niveau évolutionnaire du niveau psychologique permet également de sortir des apories soulevées par le caractère égoïste du comportement moral que la psychologie sociale a mis en évidence. Au niveau évolutionnaire, nous sommes moraux dans notre propre intérêt, pour avoir une bonne réputation et éviter les sanctions. C'est ce que suggère la théorie, et c'est ce que montrent les expériences de psychologie sociale. Mais la meilleure façon d'être crédible moralement est encore, au niveau psychologique, au niveau du vécu, de ne pas chercher son intérêt. Dans les expériences de Batson : les participants qui choisissaient la solution équitable du tirage au sort mais qui biaisaient le résultat le faisaient en toute bonne foi. L'expérience de Haley et Fessler est encore plus parlante : les centaines d'expériences du dictateur qui ont été faites intéressaient les économistes parce que les participants semblaient vraiment altruistes. Et de fait, les participants, qui avaient toutes les raisons de tricher, ne trichaient pas et témoignaient au contraire de leur désir de faire leur devoir. Pourtant, des signes subtils dans l'environnement indiquant le degré plus ou moins public de l'interaction influencent ce comportement prétendument altruiste. Cela laisse à penser que si, au niveau psychologique, les gens sont authentiquement moraux, au niveau évolutionnaire, ce comportement a été sélectionné dans leur propre intérêt, pour préserver leur réputation. Cette distinction entre égoïsme au niveau évolutionnaire et moralité au niveau psychologique permet de sortir d'une autre aporie, celle qui oppose les partisans du choix rationnel qui expliquent le comportement des individus par un calcul d'intérêt (le plus souvent personnel ou étendu à sa famille) aux partisans de la tradition holiste qui soulignent l'adhésion émotionnelle, inconsciente, spontanée des individus aux normes sociales. Ces deux paradigmes sont compatibles dans le cadre évolutionnaire, le paradigme du choix rationnel correspondant à l'analyse en terme d'intérêts au niveau évolutionnaire, la tradition holiste s'accordant avec la description au niveau psychologique.

Les principes de justice

Deux morales différentes : utilitarisme et contractualisme

Dans la société humaine telle que je viens de la décrire, où des individus cherchent à s'entendre et à montrer leur bonne volonté tout en préservant leurs intérêts, la justice joue un rôle essentiel. Elle permet à la vie sociale de rester mutuellement avantageuse. On pourrait imaginer une autre vie sociale, une vie sociale où les humains seraient altruistes, et où la fonction de la morale serait non pas d'aider chaque individu à assurer sa position au sein de sa société, mais d'aider le groupe en entier, comme le font certains insectes sociaux où les individus se sacrifient pour le groupe. Si c'était le cas, si les humains étaient altruistes et avaient en tête l'intérêt général, celui de leur groupe avant le leur, la justice ne jouerait pas le même rôle. La contribution de chacun serait déterminée par son effet sur le bien commun, et la rétribution attendue ne serait pas proportionnelle à la contribution de l'individu mais à l'intérêt que le groupe a à le rétribuer. L'efficacité globale prendrait le pas sur l'équité. La psychologie évolutionniste comme la psychologie sociale nous incitent au contraire à considérer que comme les humains ne sont pas altruistes, la justice doit être une part importante de la morale. Qu'en est-il vraiment ? Quittons les questions de comportement (que font vraiment les humains) pour des questions de jugement (que pensent-ils ?). Tournons nous vers la psychologie cognitive.

Parmi les intuitions morales, la psychologie cognitive s'est particulièrement intéressée aux intuitions de justice. Les expérimentateurs ont cherché à savoir si les intuitions des gens s'accordaient avec les diverses théories proposées par les philosophes moraux et politiques. On oppose ainsi classiquement l'utilitarisme au contractualisme (ou déontologisme). Cette distinction se superpose en partie avec celle que je viens d'esquisser, entre une morale d'altruistes et une morale « d'égoïstes ». L'utilitarisme prône une morale dans laquelle les individus doivent chercher à maximiser le bien commun, y compris en sacrifiant une minorité pour le bien de la majorité, y compris aussi en se sacrifiant eux-mêmes pour le groupe. Au contraire, le contractualisme est une morale qui correspond à ce que décideraient des personnes si elles devaient mettre en place un accord mutuellement profitable¹¹.

Prenons l'exemple de la punition. Historiquement, c'est une question qui a joué un grand rôle dans les débats entre utilitaristes et contractualistes. Au XVIII^e siècle, le philosophe anglais Bentham a proposé de réformer le système pénitentiaire de manière à faire de la prévention du crime son objectif prioritaire, celui qui correspond le mieux à l'intérêt général. Ainsi, la peine doit jouer un rôle dissuasif. Plus le crime est difficile à détecter, plus il sera puni, de manière à ce que, pour le criminel, la faible probabilité de se faire prendre soit compensée par l'importance de la punition. Symétriquement, s'il est montré que la peine ne joue aucun rôle dans la dissuasion (parce que pour ce type de crime, les criminels ne pensent pas à la prison), alors il est inutile de laisser le criminel souffrir en prison. Pour les contractualistes au contraire, les effets de la punition ne sont pas seuls à entrer en ligne de compte, la punition doit être proportionnée au crime, la rétribution du criminel doit correspondre à sa contribution (négative) à la société.

¹¹ Le contractualisme est un modèle de la cognition morale. Il ne s'agit pas dire que les gens imaginent un contrat hypothétique à chaque fois qu'ils prennent une décision morale. Nous nous plaçons au niveau psychologique. Notre disposition morale serait construite de telle manière que les décisions que nous prenons s'accordent avec ce que choisiraient des personnes devant se mettre d'accord, et non pas avec ce que déciderait un dictateur bienveillant.

Des psychologues ont ainsi proposé à des participants de décider du montant de la peine ou de l'amende dans des affaires très différentes (faute médicale, contrôle fiscal, licenciement abusif, protection du consommateur, environnement). Chaque fois, ils ont fait varier des paramètres, certains pertinents pour l'utilitarisme comme l'effet de la punition, d'autres pertinents pour le contractualisme, comme la gravité du crime. Dans chacune de ces affaires, les participants ne sont pas sensibles aux paramètres utilitaristes : à la probabilité de détection du crime, au fait que la punition soit publique et connue ou non, au taux de criminalité et à l'effet de la dissuasion (ils ne tiennent pas compte par exemple du fait qu'une punition trop forte pour un produit défectueux peut inciter une firme à cesser de fabriquer un vaccin ou un contraceptif, ou que la firme a déjà pris la décision de quitter le marché (Baron and Ritov 1993; Sunstein, Schkade et al. 2000; Carlsmith, Darley et al. 2002)). Même les étudiants en droit de l'université de Chicago, université qui se distingue par la place accordée à l'approche utilitariste de la punition, refusent de tenir compte des paramètres utilitaristes. Plus de 75% d'entre eux s'opposent par exemple à la possibilité de punir plus sévèrement les fraudes fiscales en Utah qu'en Californie du fait que pour des raisons budgétaires le nombre de contrôles y est moins élevé (Sunstein, Kahneman et al. 1998). Cela suggère que les normes utilitaristes, même en contexte favorable, se transmettent difficilement. En revanche, les participants tiennent compte des paramètres contractualistes : intentions du criminel (un employé qui a détourné l'argent de son entreprise pour une ONG sera moins puni que celui qui l'a fait pour payer des loisirs dispendieux), gravité du crime (un consensus important existe sur l'échelle des crimes), contexte, etc. Les participants semblent donc proportionner la rétribution à la contribution. Les participants sont « rétributivistes », et non pas conséquentialistes : les gens doivent « payer » leur dette à la société (alors même que les années en prison sont à la charge de la société, ce qui devrait encore accroître la « dette »).

Un autre domaine pour lequel il est possible d'explorer les jugements de justice est celui de la distribution des biens dans une société. Là encore, le contractualisme prend en compte le mérite, c'est-à-dire la contribution à la société alors que l'utilitarisme ne se préoccupe que du bien global. Les expériences de psychologie sur la juste répartition des salaires (Mitchell, Tetlock et al. 1993; Michelbach, Scott et al. 2003) rejoignent les enquêtes sociologiques internationales (Marshall, Swift et al. 1999) ainsi que les enquêtes de terrain (Dubet 2006). La très grande majorité des personnes interrogées se prononcent en faveur d'une répartition inégalitaire des salaires¹². On pourrait interpréter ce résultat comme allant contre l'utilitarisme, la meilleure façon de maximiser le bien global étant encore de répartir le plus également les salaires¹³. Néanmoins, il se pourrait que les individus préfèrent une répartition inégalitaire pour des raisons utilitaristes, parce que cela crée des incitations (à étudier, à travailler) qui profitent à l'intérêt général. Cependant, les personnes interrogées justifient moins souvent l'inégalité par l'incitation que par le mérite : on doit donner plus à ceux qui méritent plus, peu importe que cela soit utile ou non. Pour tester l'importance du mérite, une expérience a été conduite dans laquelle les participants devaient choisir entre plusieurs types de sociétés (plus ou moins inégalitaires, plus ou moins riches en moyenne), en faisant varier la méritocratie d'une société (le rapport entre l'effort des individus et ce qu'ils obtenaient). Plus la société était méritocratique, plus les participants choisissaient une société inégalitaire. S'ils avaient été utilitaristes, le mérite ne serait pas entré en ligne de compte, seule la richesse moyenne et le degré d'inégalité auraient été des critères pertinents. Il semble donc plutôt que le mérite soit la base de la justice distributive. Pour autant, l'efficacité (comme pour l'utilitarisme) tout comme le besoin entre en ligne de compte. Ainsi, les personnes interrogées

¹² Et ce même si la personne interrogée a un salaire peu élevé, ce qui confirme qu'au niveau psychologique, les individus sont authentiquement moraux.

¹³ On estime que l'argent donné aux riches crée moins de bien-être que celui donné aux pauvres.

jugent que personne ne devrait tomber sous un certain seuil, quels que soient ses mérites et sa contribution à la société. Nos intuitions de justice sont donc très spécifiques.

Une autre façon de concevoir la différence entre une morale altruiste (utilitariste) et une morale contractualiste est de s'intéresser à ce que la justice peut exiger de nous. Pour une morale altruiste, il n'y a pas de limite : si une action améliore le bien commun, nous sommes requis de la faire. Au contraire, dans une morale contractualiste, le devoir doit rester dans des limites raisonnables. Notre intuition fait par exemple une différence entre des actions requises, comme sauver un blessé au bord de la route, et les actions surérogatoires, c'est-à-dire bonnes mais au-delà du devoir, comme donner de l'argent à une ONG (Unger 1996). Nous sommes requis de faire notre devoir, pas de nous sacrifier. Evidemment, cette ligne de démarcation peut varier culturellement, d'une société très collectiviste comme l'Inde où l'on peut demander beaucoup aux autres (donner un rein à un proche), à une société très individualiste comme les Etats-Unis où même l'assistance à personne en danger (comme signaler un accident) n'est pas un devoir (Miller 1990). De manière symétrique, nous ne pouvons exiger des autres qu'ils se sacrifient. Ainsi, lorsque l'on demande à des participants si l'on peut pousser un homme sur une voie de chemin de fer pour arrêter un train qui s'apprête à écraser cinq autres personnes, la quasi-totalité des participants, quel que soit leur culture, leur âge ou leur religion s'opposent au sacrifice de cette personne. On retrouve la même opposition si la proposition est exprimée sous forme d'une politique économique : les participants s'opposent à la dégradation de la situation d'une minorité pour améliorer celle de la majorité (sauf si la minorité occupait une position acquise injustement). Ils ne sont donc pas utilitaristes.

Justice et culture

Les expériences décrites plus haut n'ont été faites que dans des sociétés démocratiques à économie de marché. Si les règles de partage en vigueur dans diverses cultures ont bien été décrites par les ethnologues, nous savons très peu de choses en revanche sur les intuitions de justice qui y prévalent. Les ethnologues sont confrontés au même problème que Piaget : les informateurs ont tendance à faire référence à l'autorité, aux institutions, aux normes explicites. Ainsi, de nombreux partisans de la peine de mort pour des raisons rétributivistes (« un meurtrier/voleur/terroriste mérite la mort ») défendent leur jugement en terme d'efficacité parce que c'est la façon la plus légitime de le faire dans le débat contemporain. Pour permettre une juste comparaison, les méthodes expérimentales devraient être systématiquement mises en œuvre dans diverses cultures.

L'existence d'intuitions contractualistes pourrait expliquer qu'en dépit de l'utilitarisme souvent proclamé par l'idéologie officielle (les valeurs asiatiques par exemple : l'individu n'est rien), la justice demeure au centre des préoccupations des gens (voir Turiel ce volume). Des études ethnographiques dans des écoles primaires en Chine ont montré que les jugements des enfants en terme de liberté et de justice correspondaient bien plus à la morale des droits de l'homme qu'à la morale autoritaire enseignée par le parti communiste (Neff and Helwig 2002). Même les résultats concernant les variations culturelles des devoirs envers les autres (Inde versus Etats-Unis) ne reflètent pas forcément des différences de jugements très profondes. Ainsi, il suffit de demander à des participants, avant l'expérience, de lire un texte et d'entourer toutes les occurrences du mot « nous » pour qu'ils accordent ensuite plus d'importance aux devoirs envers les autres. Là encore, la situation semble influencer fortement le individu. L'anthropologie économique suggère que même dans les villages où les marchés jouent un rôle peu important et où de nombreuses ressources sont des propriétés

communes, les individus se soucient d'abord de leurs intérêts et accordent beaucoup d'importance à une répartition équitable des produits des communs (Popkin 1979).

L'idée que nous avons des principes de justice éclaire également le débat entre Turiel et Shweder évoqué plus haut. Deux personnes de cultures différentes qui invoquent des normes morales différentes ne le font pas nécessairement parce qu'elles ont l'une et l'autre intériorisé les normes de leur culture (même si une telle explication sera souvent la bonne). Ce peut être aussi qu'elles se trouvent dans des situations différentes et en possession d'informations différentes. Le débat sur la peine de mort aux Etats-Unis est à cet égard un bon exemple. D'une part, il met en évidence que les justifications publiques peuvent diverger fortement des intuitions des gens. En effet, le débat porte aujourd'hui le plus souvent sur l'aspect dissuasif ou non de la peine de mort. Pourtant, lorsqu'on interroge partisans, nombreux sont ceux qui déclarent qu'ils ne changeraient pas d'opinion s'ils s'avérait que la peine de mort n'a pas les effets dissuasifs qu'ils lui attribuent. Les adversaires de la peine de mort ne sont pas plus sensibles aux arguments sur la dissuasion. La dissuasion est un argument publiquement recevable comme la volonté de Dieu ou les intentions des rédacteurs de la constitution l'ont été à d'autres moments. Pour autant, il ne s'agit pas là des intuitions qui déterminent l'appréciation morale de la peine de mort. D'autre part, ce débat montre que deux cultures - une culture conservatrice, chrétienne, rurale de l'intérieur des Etats-Unis et une culture libérale plus laïque et plus urbaine - peuvent diverger fortement tout en s'appuyant sur les mêmes intuitions. En effet, les conservateurs mettent en avant le fait que les meurtriers méritent la peine de mort et qu'il serait injuste, au regard de la famille de la victime, de laisser en vie celui qui a tué un des leurs. De l'autre côté, les libéraux jugent que les noirs et les pauvres, du fait de leur conditions de vie et du système judiciaire, sont susceptibles de se retrouver plus souvent condamnés à mort. Les deux camps raisonnent donc en terme de la justice : pour l'un laisser le criminel en vie est injuste, pour l'autre, c'est l'exécuter qui est injuste (Tyler and Weber 1983). Tout dépend de la façon dont chaque culture se représente la situation. C'est l'interaction des représentations culturelles des criminels (comme responsables, comme opprimés, etc.) avec les intuitions de justice qui crée ces différences de jugement. On voit donc qu'une disposition morale universelle à juger les situations de manière contractualiste peut conduire à des variations culturelles. Elle permet même de caractériser plus finement de quelle façon (contractualiste et non utilitariste) deux cultures en viennent à produire des jugements moraux différents.

L'existence d'une disposition morale à juger en terme contractualiste éclaire également d'un nouveau jour la transmission culturelle. Ce n'est pas en effet parce que les parents et les enfants partagent les mêmes normes que les enfants les tiennent de leur parents. C'est ce que montre en particulier une étude de Ross (Ross, Tesla et al. 1990). Elle s'est intéressée à la façon dont les très jeunes enfants (2 ans) apprenaient les normes de propriété et de possession. Elle a observé des enfants jouant dans le bac à sable entourés de leurs mères. Dans le bac à sable, l'utilisation d'un jouet pouvait se justifier de deux façons, soit parce que c'était le sien (propriété), soit parce qu'on était déjà en train de jouer avec (possession). Elle a noté que les justifications, quoique très brèves, des enfants n'étaient pas les mêmes dans les deux cas. Mais surtout, elles ont montré que les interventions moralisatrices des mères en cas de disputes (pour rendre un jouet) ne correspondaient pas à cette division (les mères cherchant avant tout à mettre fin à la dispute). Autrement dit, le comportement de leur parents ne pouvaient servir à indiquer aux enfants la différence entre possession et propriété. Dès deux ans, pourtant, ils distinguaient les deux cas. Ce qui se développe avec l'âge, c'est sans doute autant et plus que la morale, la compréhension du monde, la sensibilité aux particularités de la situation.

Conclusion

En quoi tout cela concerne-t-il une ethnologie de la morale ? Les travaux passés en revue dans cet article s'intéressent à des dispositions psychologiques universelles. Ils ne peuvent donc rendre compte directement des particularités d'un phénomène observé sur le terrain. Les dispositions psychologiques universelles n'en sont pas moins pertinentes pour l'explication ethnologique. L'analyse en terme évolutionnaire permet d'abord d'identifier les situations morales comme telles (les problèmes d'action collective) et de mieux comprendre la façon dont chaque société réussit plus ou moins bien à les gérer. Sans une telle analyse, ces situations proprement morales risquent d'être mal comprises, conçues en termes de prudence, d'intérêt individuel direct, d'altruisme ou encore dans une perspective implicitement fonctionnaliste. L'analyse évolutionnaire distingue la façon dont les individus vivent la morale au niveau psychologique et des considérations d'intérêt individuel qui ont pu peser plus dans l'évolution des dispositions psychologiques sous-jacentes. Les expériences de psychologies sociales ont mis à jour de nombreux mécanismes (réputation, justifications, image de soi) qui aident à mieux comprendre le caractère intuitif et contraignant des normes morales et des institutions sociales. La psychologie cognitive a identifié un certain nombre d'intuitions morales (voir aussi Haidt ce volume), parmi lesquelles celles concernant la justice. Leur existence aide à expliquer pourquoi certaines normes sont plus aisément transmises aux enfants, pourquoi certaines décisions paraissent plus légitimes ou certaines arrangements sociaux ont la forme qu'ils ont.

Dans le *Gorgias* de Platon, Calliclès se moque de Socrate et de son souci de la justice. Il propose de se ranger à la loi du plus fort. Ce sont les rapports de force que nous avons constaté dans les sociétés de primates. Chez les humains, certains arrangements sociaux s'approchent certes de ce droit du plus fort mais ils ne le défendent pas en tant que tel, ils s'appuient sur la légitimité divine, les vertus de l'élitisme, les droits de propriétés, etc. Alors que les esclavagistes ou les despotes pourraient pourtant se passer de toute justification, ils cherchent néanmoins à légitimer leur pouvoir aux yeux de ceux qu'ils oppriment. Ce que montrent les travaux en psychologie, c'est que même s'ils se servent souvent des normes morales dans leur intérêt, les humains ont le souci d'agir moralement. C'est de ce souci, de cette disposition morale, de ses caractéristiques (sa fonction, sa sensibilité à la réputation, sa conception de la justice, etc.) dont il faut tenir compte lorsque l'on cherche à expliquer les normes morales.

Adler, A. and R. Verdier (1981). La Vengeance : études d'ethnologie, d'histoire et de philosophie. Paris, Editions Cujas.

Baron, J. and I. Ritov (1993). "Intuitions about penalties and compensation in the context of tort law." Journal of Risk and Uncertainty 7(1): 17-33.

Batson, C. D., E. R. Thompson, et al. (1999). "Moral hypocrisy: appearing moral to oneself without being so." J Pers Soc Psychol. 77(3): 525-37.

Brosnan, S. F. and F. B. M. de Waal (2003). "Monkeys reject unequal pay " Nature 425(6955): 297-9.

Carlsmith, K. M., J. M. Darley, et al. (2002). "Why Do We Punish? Deterrence and Just Deserts as Motives for Punishment." Journal of Personality and Social Psychology 83(2): 284-299.

Clastres, P. (1972). Chronique des Indiens Guayaki; ce que savent les Aché, chasseurs nomades du Paraguay. [Paris], Plon.

Descola, P. (1993). Les lances du crépuscule : relations jivaros, Haute Amazonie. Paris, Plon.

Dubet, F. (2006). Injustices : l'expérience des inégalités au travail. Paris, Seuil.

Evans-Pritchard, E. E. (1994 [1937]). Les Nuer. Paris, Gallimard.

- Fürer-Haimendorf, C. v. (1967). Morals and merit: a study of values and social controls in South Asian societies. London,, Weidenfeld & Nicolson.
- Gluckman, M. (1955). The judicial process among the Barotse of Northern Rhodesia. Manchester, Manchester University Press on behalf of the Rhodes-Livingstone Institute, Northern Rhodesia.
- Haley, K. and D. Fessler (2005). "Nobody' s watching? Subtle cues affect generosity in an anonymous economic game." Evolution and Human Behavior **26**(3): 245-56.
- Henrich, J. P. (2004). Foundations of human sociality : economic experiments and ethnographic evidence from fifteen small-scale societies. Oxford New York, Oxford University Press.
- Hoebel, E. A. (1954). The law of primitive man; a study in comparative legal dynamics. Cambridge,, Harvard University Press.
- Malinowski, B. (2001 [1926]). Trois essais sur la vie sociale des primitifs. Paris, Payot.
- Marshall, G., A. Swift, et al. (1999). "What Is and What Ought to Be: Popular Beliefs about Distributive Justice in Thirteen Countries." European Sociological Review **15**(4): 349-367.
- Michelbach, P. A., J. T. Scott, et al. (2003). "Doing Rawls Justice: An Experimental Study of Income Distribution Norms." American Journal of Political Science **47**(3): 523.
- Miller, W. I. (1990). Bloodtaking and peacemaking : feud, law, and society in Saga Iceland. Chicago, University of Chicago Press.
- Mitchell, G., P. E. Tetlock, et al. (1993). "Judgments of social justice: Compromises between equality and efficiency." Journal of Personality and Social Psychology **65**: 629-639.
- Neff, K. D. and C. C. Helwig (2002). "A constructivist approach to understanding the development of reasoning about rights and authority within cultural contexts." Cognitive Development **17**(3-4): 1429-1450.
- Nucci, L. and E. Turiel (1993). "God's Word, Religious Rules, and Their Relation to Christian and Jewish Children's Concepts of Morality." Child Development **64**(5): 1475-1491.
- Olson, M. (1965). The logic of collective action; public goods and the theory of groups. Cambridge, Mass.,, Harvard University Press.
- Ostrom, E. (1990). Governing the commons : the evolution of institutions for collective action. Cambridge ; New York, Cambridge University Press.
- Parry, J. (1986). "The Gift, the Indian Gift and the 'Indian Gift'." Man **21**(3): 453-473.
- Piaget, J. (1932). Le jugement moral chez l'enfant. Paris, Presses Universitaires de France.
- Popkin, S. L. (1979). The rational peasant : the political economy of rural society in Vietnam. Berkeley, University of California Press.
- Ross, H., C. Tesla, et al. (1990). "Maternal Intervention in Toddler Peer Conflict: The Socialization of Principles of Justice." Developmental Psychology **26**(6): 994-1003.
- Rouland, N. (1976). La Sanction du droit chez certaines populations esquimaudes : problèmes théoriques et modes d'intervention de la communauté dans les procédures de règlement des conflits. Paris, Centre d'Etude Arctique.
- Shweder, R., M. Mahapatra, et al. (1987). Culture and moral development. The Emergence of moral concepts in young children. J. Kagan and S. Lamb. Chicago, University of Chicago Press: 1-83.
- Sunstein, C. R., D. Kahneman, et al. (1998). "Assessing Punitive Damages (With Notes on Cognition and Valuation in Law)." Yale Law Journal **107**(7): 2071-2153.
- Sunstein, C. R., D. Schkade, et al. (2000). "Do People Want Optimal Deterrence?" Journal of Legal Studies **29**(1): 237-253.
- Thierry, B. (2000). Building elements of morality are not elements of morality. Evolutionary origins of morality : cross-disciplinary perspectives. L. D. Katz. Thorverton, UK ; Bowling Green, OH, Imprint Academic: xvi, 352 p.

- Tomasello, M., M. Carpenter, et al. (2005). "Understanding and sharing intentions: The origins of cultural cognition." Behavioral and Brain Science **28**(5): 675-691.
- Turiel, E. (1983). The development of social knowledge : morality and convention. Cambridge [Cambridgeshire] ; New York, Cambridge University Press.
- Turiel, E., M. Killen, et al. (1987). Morality: Its structure, Functions, and Vagaries. The Emergence of moral concepts in young children. J. Kagan and S. Lamb. Chicago, University of Chicago Press. **155-245**.
- Tyler, T. and R. Weber (1983). "Support for the death penalty. ." Law and Society Review **17**: 201-224.
- Unger, P. K. (1996). Living high and letting die : our illusion of innocence. New York, Oxford University Press.